

Fredie Didier Jr.

**ENSAIOS SOBRE OS
NEGÓCIOS
JURÍDICOS
PROCESSUAIS**

2018

 **EDITORA**
*Jus***PODIVM**
www.editorajuspodivm.com.br



Rua Mato Grosso, 164, Ed. Marfina, 1º Andar – Pituba, CEP: 41830-151 – Salvador – Bahia

Tel: (71) 3045.9051

• Contato: <https://www.editorajuspodivm.com.br/sac>

Copyright: Edições JusPODIVM

Conselho Editorial: Eduardo Viana Portela Neves, Dirley da Cunha Jr., Leonardo Garcia, Fredie Didier Jr., José Henrique Mouta, José Marcelo Vigliar, Marcos Ehrhardt Júnior, Nestor Távora, Robério Nunes Filho, Roberval Rocha Ferreira Filho, Rodolfo Pamplona Filho, Rodrigo Reis Mazzei e Rogério Sanches Cunha.

Capa: Ana Caquetti

1122218

D556e Didier Jr, Fredie.

Ensaio sobre os negócios jurídicos processuais / Fredie Didier Jr – Salvador: Editora JusPodivm, 2018.

192 p.

Bibliografia.

ISBN 978-85-442-2042-9.

1. Direito Processual Civil. 2. Ensaio. I. Didier Jr, Fredie. II. Título.

CDD 341.46

Todos os direitos desta edição reservados à Edições JusPODIVM.

É terminantemente proibida a reprodução total ou parcial desta obra, por qualquer meio ou processo, sem a expressa autorização do autor e da Edições JusPODIVM. A violação dos direitos autorais caracteriza crime descrito na legislação em vigor, sem prejuízo das sanções civis cabíveis.

Sumário

AUTORIA

PRINCÍPIO DO RESPEITO AO AUTORREGRAMENTO DA VONTADE NO PROCESSO CIVIL	17
1. Nota do autor	17
2. Notas sobre a relação entre a liberdade e o processo.....	17
3. O princípio do respeito ao autorregramento da vontade no processo civil ...	20
NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS ATÍPICOS NO CPC-2015	25
1. Negócios jurídicos processuais: noções gerais, espécies e classificação	25
2. Negócios jurídicos processuais atípicos	29
2.1. A cláusula geral de negociação sobre o processo. O princípio da atipicidade da negociação sobre o processo	29
2.2. Regras gerais da negociação processual	32
2.3. Negócios processuais celebrados pelas partes com o juiz.....	32
2.4. Momento de celebração	33
2.5. Requisitos de validade	33
2.5.1. Generalidades.....	33
2.5.2. Capacidade	34
2.5.3. Objeto	36
2.5.4. Forma	39
2.6. Anulabilidade.....	40
2.7. Eficácia e revogabilidade	40
2.8. Onerosidade excessiva, resolução e revisão.....	41
2.9. Inadimplemento e ônus da alegação	42
2.10. Efetivação.....	42
2.11. Princípio da boa-fé e negociação processual.....	43
2.12. Interpretação.....	43
2.13. Negócios processuais coletivos e negócios processuais que dizem respeito a processos indeterminados	44
2.14. Direito intertemporal	45

FONTE NORMATIVA DA LEGITIMAÇÃO EXTRAORDINÁRIA NO NOVO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL: A LEGITIMAÇÃO EXTRAORDINÁRIA DE ORIGEM NEGOCIAL	47
1. Conceito de legitimação extraordinária	47
2. Fonte normativa da legitimação extraordinária.....	48
3. Legitimação extraordinária ativa de origem negocial	50
4. Legitimação extraordinária passiva de origem negocial	52
5. O chamamento à autoria como exemplo histórico de legitimação extraordinária de origem negocial	53
6. Legitimação extraordinária de origem negocial e pendência do processo	54
7. Referências bibliográficas	54
PODERES DO ASSISTENTE SIMPLES NO NOVO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL E A QUESTÃO DAS OMISSÕES NEGOCIAIS DO ASSISTIDO	55

COAUTORIA

NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS ATÍPICOS E EXECUÇÃO	63
<i>Fredie Didier Jr. e Antonio do Passo Cabral</i>	
1. Considerações introdutórias	63
2. Disponibilidade da execução	65
3. Autonomia da vontade e execução. A execução como ambiente mais propício à celebração de convenções processuais	66
4. Vantagens dos negócios jurídicos executivos	69
5. Objeto possível. Negócios jurídicos processuais típicos e atípicos	71
6. <i>Pactum de non exequendo</i>	72
7. Negócios jurídicos processuais e título executivo extrajudicial.....	74
8. Negócio jurídico processual que verse sobre o poder geral de efetivação do julgador. Negócios jurídicos sobre os meios executivos	77
9. Negócios jurídicos processuais sobre a penhorabilidade	79
9.1. Premissa.....	79
9.2. Os negócios jurídicos sobre a responsabilidade patrimonial e a penhorabilidade	82
10. Negócios jurídicos processuais e ordem de bens a penhorar. Pacto de prelação	85
11. Negócios jurídicos processuais e procedimentos especiais executivos.....	87
12. Acordo sobre as formas de comunicação processual	87
13. Escolha convencional do depositário e do avaliador	88
14. Conclusão.....	89
15. Bibliografia	89

A PROMESSA DE RECOMPENSA JUDICIAL E O NOVO CPC 95

Fredie Didier Jr. e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira

1. Introdução	95
2. A promessa de recompensa como negócio jurídico unilateral	96
3. A atipicidade nos negócios jurídicos unilaterais	98
4. Os negócios jurídicos processuais	100
5. A cláusula geral de efetivação da decisão judicial (art. 536, §1º, CPC/15) ...	103
6. A promessa de recompensa judicial no direito brasileiro	105

COLABORAÇÃO PREMIADA (LEI N. 12.850/2013): NATUREZA JURÍDICA E CONTROLE DA VALIDADE POR DEMANDA AUTÔNOMA – UM DIÁLOGO COM O DIREITO PROCESSUAL CIVIL 111

Fredie Didier Jr. e Daniela Bomfim

1. Considerações teóricas sobre os negócios jurídicos	111
1.1. A teoria do fato jurídico como uma teoria parcial do direito	111
1.2. Sobre o conceito de negócio jurídico	113
1.3. Sobre os negócios jurídicos processuais	118
2. Colaboração premiada: noções gerais e natureza jurídica	119
3. Sobre o juízo de homologação da colaboração premiada	126
3.1. Considerações gerais	126
3.2. Considerações específicas	129
3.3. A retratabilidade do negócio	130
4. A possibilidade de controle de validade da decisão homologatória do contrato de colaboração premiada	134
5. A legitimidade de terceiros eventualmente atingidos para a propositura de demanda de controle da decisão homologatória da colaboração premiada	140
6. O interesse de agir na demanda de controle da decisão homologatória da colaboração premiada	142
7. A inexistência de “preclusão”, pela não interposição de recurso pelo terceiro, quanto ao direito ao controle de validade da decisão homologatória	145
8. Conclusões	150

A COLABORAÇÃO PREMIADA COMO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL ATÍPICO NAS DEMANDAS DE IMPROBIDADE ADMINISTRATIVA 153

Fredie Didier Jr. e Daniela Santos Bomfim

1. Negócios jurídicos processuais	153
---	-----

1.1. Noções gerais.....	153
1.2. Negócios jurídicos processuais atípicos: o princípio da atipicidade da negociação sobre o processo.....	155
2. Colaboração premiada: noções gerais e natureza jurídica.....	157
3. A colaboração premiada como negócio jurídico atípico nos processos de improbidade administrativa.....	164
Referências.....	167

NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS EM CONTRATOS EMPRESARIAIS. 169

Fredie Didier Jr., Júlia Lipiani e Leandro Santos Aragão

1. Introdução	169
2. Os negócios jurídicos processuais e a cláusula geral de negociação sobre o processo.....	170
2.1. Nota introdutória.....	170
2.2. Os requisitos de validade dos negócios jurídicos processuais. Algumas diretrizes para exame da licitude do objeto de negócios jurídicos processuais atípicos.....	172
3. Os contratos empresariais.....	177
4. Os negócios jurídicos processuais em contratos empresariais.....	180
4.1. Generalidades.....	180
4.2. Exemplos de negócios jurídicos processuais em contratos empresariais em espécie	183
4.2.1. Foro de eleição.....	183
4.2.2. Cláusulas relativas a provas: responsabilidade pela guarda de documentos; impossibilidade de inversão jurisdicional do ônus da prova; limitação do meio de prova de determinado fato.....	185
4.2.3. Cláusulas relativas à impossibilidade de execução provisória e à impenhorabilidade de certos bens	187
4.2.4. Cláusula relativa à renúncia ao direito de interposição de recurso.....	187
4.2.5. Cláusula relativa à limitação ao exercício do direito de ação	188
5. Conclusão.....	190
Referências bibliográficas.....	190